

Baranyai Zsolt¹ – Szabó G. Gábor²

A bizalom tényezői a magyar mezőgazdaságban - Egy felmérés tapasztalatai a Sholtes modell alapján

Factors of trust in Hungarian agriculture – Some experiences based on Sholtes' model

zbaranyai@metropolitan.hu

¹ Budapesti Metropolitan Egyetem, főiskolai docens

² Magyar Tudományos Akadémia, tudományos főmunkatárs

ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmány a bizalomra ható tényezőket vizsgálja a magyar mezőgazdasági termelők között. Kutatásunkban egy, a szakirodalomban jól ismert (Sholtes) bizalom-modell alapján két tényező szerepére fókuszáltunk: lojalításba és képességbe vetett hit. Empirikus eredményeink egyértelműen igazolják az elméleti modell azon tételét, mely szerint a partnerek között akkor alakul ki magasabb szintű bizalom, amennyiben mind a lojalításba, mind pedig a képességbe vetett hit magas értékeket vesz fel. Kutatásunk rámutatott ugyanakkor, hogy a partnerek közötti bizalom szintjét a vizsgált két tényező eltérő mértékben determinálja: a lojalításba vetett hit hatása statisztikailag igazolhatóan nagyobb. Ezen kutatási eredmények teljesen megegyeznek korábbi, hasonló témában készült kutatások eredményeivel.

Végezetül eredményeink egyértelműen igazolták, hogy a bizalom fontos szerepet tölt be az együttműködésekben, ugyanakkor az is nyilvánvalóvá vált, alacsony bizalmi szint mellett is működhetnek a gazdálkodói kooperációk.

1. BEVEZETŐ GONDOLATOK, TÉMA AKTUALITÁSA, CÉLKITŰZÉSEK

A gazdálkodói együttműködések pozitív gazdasági hatásai számos kutatás fókuszát képezték az elmúlt években. A kutatási eredmények döntően átfedést mutatnak abban, hogy a mezőgazdasági termelők közötti együttműködési megállapodások hozzájárulhatnak a termelési költségek csökkenéséhez, illetve a termelésből származó profit növekedéséhez (Nagy – Takács 2001; Larsen 2008; Long – Kenkel 2007; Dudás 2009 stb.). Ebben a megközelítésben különösen fontos szerepe lehet a gazdálkodók együttműködésének az olyan országok mezőgazdaságában, melyeket súlyos strukturális és hatékonysági problémák jellemeznek (Pavillard 2005). Ilyennek tekinthető – több európai ország mellett – Magyarország is (Takács-György – Sadowski 2005).

Ugyanakkor sajnálatos tapasztalat, hogy a magyar gazdálkodók együttműködési aktivitása messze elmarad a fejlett nyugat-európai országok gazdálkodóihoz mérten. A témában végzett kutatások az alacsony együttműködési hajlandóság mögött számos ok egyikeként a bizalom alacsony szintjét azonosították (Bakucs et al. 2008; Takács – Baranyai 2010).

A bizalom együttműködési megállapodásokban betöltött szerepét szintén számos kutatás vizsgálta, igazolva, hogy a hatékony és jól működő együttműködéshez nélkülözhetetlen a partnerek közötti magas fokú bizalom megléte (Bakucs et al. 2008; Dudás – Fertő 2009). Ezen empirikus eredmények motiválták jelen kutatást is. A tanulmány célja, hogy feltárja és azonosítsa azon tényezőket, melyek kulcsfontosságú szereppel bírnak a bizalom kialakulásában.

A tanulmány a következő struktúrában épül fel: a következő szerkezeti rész rövid áttekintést ad a bizalommal foglalkozó kutatásokról, benne a jelen kutatás elméleti háttérét adó bizalommodellről. A kutatás hipotéziseinek ismertetését követően az „Anyag és módszer” szerkezeti rész következik, amely a kutatáshoz kapcsolódó adatgyűjtésről és kiértékelésről közöl információkat. Ezt követően bemutatásra kerülnek a kutatás legfontosabb eredményei, illetve az ezek bázisán megfogalmazott következtetések.

2. ELMÉLETI HÁTTÉR

A bizalom, mint kutatások tárgya, a közgazdaságtudományok területén relatíve új jelenség, ugyanakkor az elmúlt 25 évben nagyszámú publikáció jelent meg a témában (pl.: McAllister 1995, Wilson 2000; Borgen 2001; Hansen et al. 2002; Szabó 2010; Sholtes 1998 stb.). Korábbi kutatási tapasztalatok alapján (Baranyai et al. 2011) jelen munkánkban a Sholtes-féle bizalommedellre támaszkodva végeztük vizsgálatainkat.

Sholtes (1998) a bizalmat a lojalitás és a képességek mátrixában helyezte el. Amennyiben mind a lojalításba, mind pedig a képességekbe vetett hit magas értéket vesz fel a partnerek között, abban az esetben alakulhat ki bizalom (1. ábra). Jelen tanulmányunkban ennek az elméleti modellnek az empirikus tesztelésére vállalkozunk.

		Képesség mértéke <i>„Hiszek abban, hogy a partnerem jól képzett és tehetséges”</i>	
Lojalitás mértéke <i>„Hiszek abban, hogy a partnerem kedvel engem és segíteni fog a jövőben”</i>	magas	alacsony ROKONSZENV	magas BIZALOM
	alacsony	BIZALMATLANSÁG	TISZTELET

Forrás: Sholtes (1998) alapján saját szerkesztés

1. ábra: A bizalom kialakulása az üzleti partnerek között az egymás iránt érzett lojalitás és vélelmezett képességek szintje alapján

Fontos megemlíteni, hogy a modell tesztelésére korábban kutatók már vállalkoztak Magyarországon, sikeresen validálva azt (Baranyai et al. 2011). Ugyanakkor a teszteléshez használt adatbázis csak egy szűkebb körben (szántóföldi növénytermesztő gazdaságok) végzett adatgyűjtésen alapult, továbbá a minta elemszáma is alacsony volt (N= 132) az eredmények általánosításához. Jelen tanulmány nagyobb elemszámú, több termelési irányt lefedő mintán tesz kísérletet az elméleti modell tesztelésre.

Kutatásunkban az előbbi elméleti modell alapján a következő hipotéziseket fogalmaztuk meg és vizsgáltuk:

H1. Magasabb szintű bizalom akkor alakul ki, ha mind a lojalításba, mind pedig a képességbe vetett hit magas értéket vesz fel a partnerek között.

H2. A partnerek lojalításába és képességébe vetett hit egyformán fontos a bizalom szintjének alakulása szempontjából.

H3: A magasabb szintű bizalom magasabb együttműködési aktivitással párosul, és fordítva.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Vizsgálataink primer adatbázison alapulnak. A mezőgazdasági termelők közötti bizalom kialakulásában meghatározó szerepet játszó tényezők azonosítására kérdőíves felmérés keretében gyűjtöttünk adatokat. A 2015 nyarán folytatott online kérdőíves felméréssel 7.728 gazdálkodó egységről gyűjtöttünk információt (az MTA KRTK KTI és Nemzeti Agrárgazdasági Kamara együttműködésében megvalósult adatgyűjtés). Az így nyert adatbázis tisztítása során az erősen hiányosan kitöltött kérdőíveket kiszűrtük (kizárási kritériumként a 10%-nál alacsonyabb kitöltöttségi szintet foglalmaztuk meg, illetve alkalmaztuk), így a végleges elemszám 5.902 darab lett ($N = 5.902$). Fontos megemlíteni ugyanakkor, hogy a minta a magas elemszám ellenére, a mintavételezés módjára hivatkozással, nem tekinthető reprezentatívnak.

A kutatási kérdőív összeállításában – többek között – a Sholtes-féle bizalom-modellre támaszkodtunk, melynek megfelelően a gazdatársakkal szembeni bizalom általános szintjének mérésére két kérdés (Q1 és Q2) szolgált. A válaszadók gazdatársaik lojalitásba vetett hitét szintén kettő (Q3 and Q4), míg azok képességeiről alkotott véleményét egy kérdés (Q5) mérte. Az egyes kérdésekre a válaszadók 1-5 skálán válaszolhattak. A kérdőívben használt „mérőeszközöket” az 1. táblázatban foglaltuk össze.

1. táblázat: A felmérésben használt kérdések

Bizalom (TR)

Q1. Úgy gondolom, hogy gazdatársaim nagy része megbízható (tr_1)

Q2. Úgy gondolom, hogy gazdatársaim nagy része becsületes (tr_2)

Lojalitásba vetett hit (LOY)

Q3. Úgy érzem, hogy gazdatársaim feltétlen betartják az adott szavukat (loy_1)

Q4. Úgy érzem, hogy a gazdálkodás körülményeinek bármilyen változása esetén a gazdatársaim soha nem cselekednének a káromra (loy_2)

Képességekre vetett hit (CAP)

Q5. Úgy gondolom, hogy gazdatársaim megfelelően képzettek, rendelkeznek a gazdálkodáshoz szükséges kompetenciával, tudással

Forrás: saját összeállítás

A felmérés során gyűjtött információk kiértékelésében a következő módszertani apparátust használtuk: leíró statisztikák, t-tesztek, egy utas varianciaelemzés (one-way ANOVA) Post Hoc Tesztekkel, hierarchikus ANOVA és lineáris regresszió (OLS).

4. EREDMÉNYEK

Mindenekelőtt essék szó röviden a vizsgált minta néhány jellemzőjéről. Megvizsgálva a gazdaságok működésének személyi feltételeit, az alábbi fontosabb megállapítások fogalmazhatók meg: a felmért gazdaságokban az esetek több mint háromnegyedében a gazdaság irányítója férfi, az átlagos életkor pedig 50 év körül alakul. A gazdaság irányítói átlagosan közel 20 éves gazdálkodói tapasztalattal rendelkeznek.

Iskolai végzettség tekintetében elmondható, hogy a legtöbb válaszadó érettségivel (29.7%), szakmunkás (23.7%), illetve főiskolai/BA/BSc (21.4%) végzettséggel rendelkezett. Mezőgazdasági végzettsége a válaszadók 66.4%-ának volt. A mezőgazdasági tevékenységből származó jövedelmektől való függőség vonatkozásában megállapítható, hogy a közel egyharmad nem rendelkezik semmilyen egyéb, mezőgazdaságon kívüli jövedelemmel, míg a válaszadók egyötöde esetében a mezőgazdasági tevékenységből származó jövedelmeknek pusztán kiegészítő funkciójuk van, a teljes jövedelem kevesebb mint 25%-át adja. A kérdés kényes voltát jól mutatja, hogy 793 válaszadó a „Nem tudom megítélni/nem akarok válaszolni” lehetőséget adta meg a kitöltés során.

A gazdálkodás tárgyi feltételeit elemezve elmondható, hogy a válaszadó gazdaságok döntő többsége rendelkezik valamekkora földterülettel, mindössze 259 gazdaság nem. Állatállományt 2.662 gazdaság bír valamekkora volumenben. A gazdálkodást segítő technikai erőforrások átlagos értéke a gazdaságokban 18,8 millió forint (kb. 63.000 EUR) körül alakul.

A gazdasági egységek által kifejtett gazdasági teljesítményt indikáló átlagos éves árbevétel 14,3 millió forint (kb. 48.000 EUR) alakul, az előzetes várakozásoknak megfelelően a leggyakoribbak az 1 millió forint alatti (kb. 3.300 EUR) árbevétellel rendelkező gazdálkodó egységek, míg 100 millió forint feletti árbevételt (kb. 333.000 EUR) mindösszesen 247 üzem realizált 2014-ben. Közel 500 válaszadó tagadta meg a válaszadást, illetve nem tudott érdemi információval szolgálni a kérdést illetően. A felmért üzemi domináns hányada jellemzően szántóföldi növénytermesztő (58,3%), illetve zöldség-gyümölcstermesztő (17,6%) tevékenységgel foglalkozik, azaz ezen tevékenységekből származik az árbevétel domináns hányada.

A kutatás központi feladataként került definiálásra, hogy képet adjon a gazdaságok együttműködési aktivitásáról. Sajnálatos tapasztalat, hogy a felmért üzemi kör több mint fele (3352; 50,9%) semmilyen együttműködésben nem vesz részt. A vizsgálatokat területileg kiterjesztve, az ország egyes régiói között relatíve jelentős differenciák azonosíthatók az együttműködési aktivitásban. Kimagasló az Észak-Magyarország régió, ahol a válaszadók közel 60%-a vesz részt valamilyen együttműködésben, de szintén jelentős aktivitást mutatnak a dunántúli régiók is (50,5-54%). A legalacsonyabb ráta a Dél-Alföld régióját jellemzi, ahol a részvételi arány 42%-os. Természetesen mivel a minta nem reprezentatív, ezért a vázolt számokból messzemenő következtetések levonása szakmailag nem lenne korrekt.

A kooperáló gazdálkodói kör összesen 8026 megjelölést tett a felsorolt együttműködési formákra, azaz átlagosan egy gazdaság 2,5 együttműködési formának tagja, illetve résztvevője. Az együttműködési formákat formális (döntően írásbeli szerződésbe foglalt együttműködések, melyek működése jogilag szabályozott), illetve informális (rokon, baráti, illetve ismerősi körben létrejövő, jellemzően szóbeli együttműködési megállapodások, melyek tartalma jogilag nem szabályozott, működésének feltételeit a benne résztvevő gazdálkodók alakítják ki) együttműködésekre bontva azt tapasztaljuk, hogy a megjelölések száma közel azonos (4038 vs. 3877). A legnépszerűbb, azaz legtöbb megjelölést kapott formális együttműködési formának a termelői tulajdonú szervezeti formák tekinthetők (1320 megjelölés; 41%), vagyis a kérdőívet kitöltő válaszadó gazdálkodók 41%-a tagja ilyen együttműködési formának. Ezt követik megjelölési gyakoriságban jelentősen lemaradva a termelői tulajdonú gazdasági társaságok (13%). Az informális együttműködési formákban belül a „Gépek, eszközök egymásnak történő kölcsönadása” (699), a „Kölcsönösségen alapuló munkák” (627), valamint a „Gépi bérszolgáltatás” (518) megoldások kapták a legtöbb megjelölést.

Az 1. táblázatban közölt kérdésekre adott válaszok leíró statisztikáit a 2. táblázat foglalja össze. A gazdálkodók közötti általános bizalom szintjét két kérdés (Q1 and Q2) mérte. Mint az ismert, a válaszadók 1-5 skálán értékelhettek, ennek megfelelően a tr_1 és tr_2 kérdésekhez tartozó 2.95 és 2.94 átlagértékek

LVIII. GEORGIKON NAPOK

58th Georgikon Scientific Conference

közepesnél (3) némileg alacsonyabb bizalmi szintet indikálnak. Ez előbbi két skála egyszerű számtani átlagaként került meghatározásra a TR érték, mint az általános bizalom szintjének indikátora.

A partnerek közötti bizalom kérdéseit a lojalitásba és a képességbe vetett hit függvényében vizsgáltuk. Az eredmények szerint a kvalitásába vetett hitet mérő item magasabb átlagos pontszámot kapott, mint a lojalitás mérésére használt itemek. A számtani átlagolással aggregált skálák értékeit összevetve (LOY és CAP) statisztikailag is igazolható a képességekbe vetett hit magasabb szintje. Érdekes további tapasztalat, hogy a két változó között mindössze közepes erősségű összefüggés mutatható ki, amely jelzi, hogy a gazdálkodók megítélésében is a tárgyalt két megközelítés eltérő dimenziót képvisel.

2. táblázat: A változószett leíró statisztikái

Megnevezés / Változók		<i>tr_1</i>	<i>tr_2</i>	TR	<i>loy_1</i>	<i>loy_2</i>	LOY	CAP
Átlag		2.95	2.94	2.94	3.09	2.94	3.01	3.14
<i>CI (95%)</i>	<i>Alsó</i>	2.92	2.92	2.92	3.06	2.92	2.99	3.12
	<i>Felső</i>	2.97	2.97	2.97	3.11	2.97	3.04	3.17
Szórás		1.00	0.99	0.96	0.99	1.08	0.95	1.02

Forrás: saját összeállítás

A kutatás következő szakaszában a Sholtes-féle bizalom-modell tesztelését végeztük el. A teszteléshez a LOY and CAP skálákat két részre osztottuk (Magas és Alacson)a hozzájuk tartozó átlagok felhasználásával, amely alapján 4 csoportot alakítottunk ki. Ezekben a csoportokban vizsgáltuk a továbbiakban az általános bizalom szintjének (TR) alakulását (3. táblázat).

3. táblázat: A bizalom (TR) szintjének alakulása az egyes Sholtes-féle kategóriákban

		Képességekbe vetett hit mértéke (CAP)	
		Alacsony <i>G 1</i>	Magas <i>G 2</i>
Lojalításba vetett hit mértéke (LOY)	Magas	TR-átlag: 3.28 CI (95%): [3.22-3.34] n= 769 (ROKONSZENV)	TR-átlag: 3.62 CI (95%): [3,58-3.66] n= 1468 (BIZALOM)
	Alacsony	TR-átlag: 2.53 CI (95%): [2.50-2.56] n= 2979 (BIZALMATLANSÁG)	TR-átlag: 2.91 CI (95%): [2.84-2.97] n= 686 (TISZTELET)

Forrás: saját számítás

A leíró statisztikával végzett vizsgálatok eredményeit egyutas varianciaelemzéssel és Post Hoc Test-tel is ellenőriztük. Eredményeink egyértelműen azt mutatják, hogy a Sholtes-féle bizalom-modellre alapozott feltevés helyes, az egyes csoportokban a bizalom átlagos szintje jelentős, statisztikailag igazolható differenciákat mutat: többek között kimutatható, hogy a G 2-ben a bizalom átlagos szintje szignifikánsan magasabb a többi csoporténál, míg a 3. csoportban (G 3) esetében alacsonyabb. Érdekes eredmény, hogy a G 1 és G 4 várható TR értékei is érdemben különböznek egymástól (4. táblázat). Az előbbieik alapján az első hipotézisünket (H1) elfogadjuk.

Második hipotézisünk (H2) alapján a lojalitásba és képességekbe vetett hit hatását vizsgáltuk a bizalom szintjére (5. táblázat). A magyarázó modellekkel végzett elemzések azt mutatják, hogy a bizalom szintjét a lojalitásba vetett hit determinálja jelentősebben, de a képességekbe vetett hit hatása is jelentős. Bár a két változó hatása („erőssége”) közötti differenciát a statisztikai modellek eltérően értékelik (az ANOVA modell szerint kisebb, míg a lineáris regresszió alapján valamelyest jelentősebb a különbség) a H2 hipotézisünket elvetjük.

4. táblázat: A Post Hoc Tesztek eredményeinek összefoglaló táblázata

Csoportok	G 3 (Bizalmatlanság)	G 4 (Tisztelet)	F 1 (Rokonszenv)
G 2 (Bizalom)	$dTR = 1.09^*$ CI (95%)= [1.03-1.16]	$dTR = 0.72^*$ CI (95%)= [0.62-0.81]	$dTR = 0.34^*$ CI (95%)= [0,25-0,43]
G 1 (Rokonszenv)	$dTR = 0.75^*$ CI (95%)= [0.67-0.84]	$dTR = 0.38^*$ CI (95%)= [0.27-0.49]	
G 4 (Tisztelet)	$dTR = 0.38^*$ CI (95%)= [0.29-0.47]		

Forrás: saját számítás

Megjegyzés 1: dTR = csoportok átlagai közötti különbség.

Megjegyzés 2: * Az átlagok különbsége szignifikáns 0.05 szinten.

Megjegyzés 3: Games-Howell Post Hoc Testek alapján.

5. táblázat: A lojalitásba (LOY) és képességekbe (CAP) vetett hit hatása a bizalomra (TR)

Tényezők	Hierarchikus ANOVA model-				Lineáris regressziós (OLS) modell			
	ETA	BETA	Sig.	R ²	B	BETA	Sig.	R ²
LOY	0,460	0,375	0.000	0.237	0.484	0.482	0.000	0.333
CAP	0,358	0,181	0.000		0.132	0.140	0.000	

Forrás: saját számítások

Végezetül H3 hipotézis vizsgálatát is elvégeztük, amely a bizalom és együttműködési aktivitás közötti összefüggések tisztázását tűzte ki célul (6. táblázat).

6. táblázat: Az együttműködési aktivitási ráták (EH-ráta) alakulása az egyes Sholtes-féle kategóriákban

<p><i>G 1</i></p> <p>EH-ráta: 0.51</p> <p>CI (95%): [0.48-0.55]</p> <p>n= 769</p> <p>(ROKONSZENV)</p>	<p><i>G 2</i></p> <p>EH-ráta: 0.54</p> <p>CI (95%): [0.52-0.57]</p> <p>n= 1468</p> <p>(BIZALOM)</p>
<p><i>G 3</i></p> <p>EH-ráta: 0.43</p> <p>CI (95%): [0.41-0.45]</p> <p>n= 2979</p> <p>(BIZALMATLANSÁG)</p>	<p><i>G 4</i></p> <p>EH-ráta: 0.46</p> <p>CI (95%): [0.42-0.50]</p> <p>n= 686</p> <p>(TISZTELET)</p>

Forrás: saját számítás

A közölt eredmények megértéséhez fontos módszertani adalék, hogy bevezettünk egy úgynevezett EH-rátát. Az EH-ráta jelentése a következő: az egyes kategóriákba sorolt gazdaságokhoz 0 értéket rendeltünk abban az esetben, ha semmilyen együttműködésben nem vettek részt, míg a kooperálókhoz rendelt érték 1. A hozzárendelt értékek átlaga adja az EH-ráta értékét.

Az előzőek alapján értékelve a 6. táblázatban közölt számokat, a G 2 jelű csoportra kapott 0,54 érték azt jelenti, hogy a magas bizalomszinttel rendelkező gazdálkodók 54%-a tagja legalább egy együttműködési formának. Ez az aktivitási érték statisztikailag igazolhatóan magasabb mint a többi kategóriában.

Különösen indokolt a G 3 jelű kategóriára kitérni: az itt tapasztalt 43%-os együttműködési aktivitás egyértelműen jelzi, hogy alacsony bizalom mellett is működhetnek gazdasági kooperációk, létezik együttműködési aktivitás. Természetesen mindez nem azt jelenti, hogy a bizalom szerepe marginalizálható. A fent összegzett tapasztalatok alapján a H3 hipotézis elutasítható.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A tanulmány a bizalomra ható tényezőket vizsgálja a magyar mezőgazdaságban. A bizalmat két tényező, a lojalitásba és a képességekbe vetett hit terében elemeztük. Eredményeink egyértelműen igazolták azt az elméleti modellt, mely szerint a bizalom akkor alakul ki, amennyiben mind a lojalitásba, mind a képességekbe vetett hit magas értéket vesz fel a partnerek között. Ugyanakkor az elméleti modell azon feltételezése nem igazolható az empirikus tapasztalatok alapján, mely szerint az egyes tényezők bizalomra gyakorolt hatását azonos mértékűnek tekinti. Statisztikai vizsgálatokkal igazoltuk ugyanis, hogy a lojalitási dimenzió fontosabb szerepet tölt be a bizalom kialakulásában, mint a szakmai kompetenciába vetett hit. Mindez két okból is sajnálatos megállapítás: egyrészt a felmérés szerint a magyar mezőgazdaságban épp a kompetenciába vetett hit a magasabb, szemben a lojalitással, ami részben magyarázza a bizalom alacsony szintjét. Másrészt a jelenleg alkalmazott politikai eszközrendszer (pl. gazdálkodók szakmai képzése stb.) is inkább a szakmai kompetenciákba vetett hit erősítését szolgálja, mintsem a lojalitását.

Végezetül fontos megemlíteni, hogy jelen kutatás eredményei teljes mértékben megegyeznek a Baranyai et al. (2011) kutatási outputjaival.

6. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Jelen kutatás a OTKA K 105730 számú kutatási téma keretében valósult meg.

7. HIVATKOZOTT IRODALMAK

Baranyai, Zs., Béres, D., Szabó, G. G., Vásáry, M., Takács, I. (2011): Factors of trust in machinery sharing arrangements. ANNALS of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists. 13 (6). 18-22 pp.

Bakucs, L. Z., Fertő, I., Szabó, G. G. (2008): The Impact of Trust on Co-operative Membership Performance and Satisfaction in the Hungarian Horticulture. In: Cs. Csáki and Cs. Forgács (eds.), Agricultural Economics and Transition: "What was expected, what we observed, the lessons learned. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe Vol. 44. Halle: Leibniz Institute für Agrarentwicklung in Mittel und Osteuropa. pp. 382-392.

Borgen, S. O. (2001): Identification as a trust-generating mechanism in cooperatives. Annals of Public and Cooperative Economics 72 (2). pp. 209-228.

Dudás, Gy. (2009): Producer organisations' (POs') prospects of coordinating fruit and vegetable producers, illustrated through the example of 'ZÖLD-TERMÉK' Cooperative. Unpublished Summary of the Ph.D. Thesis. Szent István University, Management and Business Administration Doctoral School, Gödöllő, Hungary.

Dudás, Gy. – Fertő, I. (2009): The effect of trust on the performance and satisfaction of co-operative members at the „ZÖLD-TERMÉK” Producer Organisation. Gazdálkodás. 23. 49-55 pp

Hansen, M.H., Morrow JR. J.L, P., Batista, J.C. (2002): The impact of trust on cooperative member retention, performance and satisfaction: an exploratory study, International Food and Agribusiness Management Review, Vol. 5. pp. 41-59.

Larsen, K. (2008): Economic consequences of collaborative arrangements in the agricultural firm. Doctoral thesis. No. 2008:28. Swedish University of Agricultural Sciences. Uppsala.

Long, G., Kenkel, P. (2007): Feasibility of machinery cooperatives in the Southern Plain Region. Selected Paper, Annual Meeting, Southern Agricultural Economics Association. Mobile Alabama. February, 2007.

McAllister, D. J. (1995): Affect- and cognitive-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. Academy of Management Journal 38. pp. 24–59.

Nagy, I., Takács I. (2001): Importance of Saving machinery using – and farmers helping cooperations in the agriculture – Eastern-European countries. ANNALS of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists. 3 (5). 128-130 pp.

Pavillard, N. (2005): Innovative bewirtschaftungsformen und strukturanpassungen in der Schweizer landwirtschaft. Diploma thesis. Agricultural Economics. Swiss Federal Institute. of Technology Zurich. In: ALBISSER, G. (2007): Structural Adjustment Processes of Farming Enterprises: The Role of Trust for Cooperation and Collaboration Strategies. 1st International European Forum on Innovation and System Dynamics in Food Networks. (EAAE), Innsbruck-Igls, Austria. 2007.

Sholtes, P. R. (1998): The Leader's handbook: making things happen – Getting things done. New York: McGraw-Hill.

Szabó, G. G. (2010): The importance and role of trust in agricultural marketing co-operatives. MTA – AKI, Budapest: Studies in Agricultural Economics, No. 112. pp. 5-22.

Takács-György, K., Sadowski, A. (2005): The Privatization Process in Post Socialist Countries. Optimum Studia Ekonomiczne. Białystok University Press. 2005. 3. 36-52 pp. ISSN 1506-7637

Takács, I., Baranyai, Zs. (2010): Role of trust in cooperation of farmers from the aspect of new institutional economics. ANNALS of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists. 12 (6). pp. 179-184.

Wilson, P.N. (2000): Social capital, trust, and the agribusiness economics. Journal of Agricultural and Resource Economics 25 (1). pp. 1-13.